

<<中国西部企业管理案例研究 (第1辑)>>

图书基本信息

书名：<<中国西部企业管理案例研究 (第1辑)>>

13位ISBN编号：9787513614184

10位ISBN编号：7513614180

出版时间：2012-10

出版时间：中国经济出版社

作者：张红芳 等主编

页数：335

字数：355000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国西部企业管理案例研究（第1辑）>>

内容概要

案例研究方法是一种重要的社会科学研究方法，在管理学科的发展过程中也占据着极其重要的地位。

《中国西部企业管理案例研究（第1辑）》以西部经济发展为背景，采用规范的案例编写方法，探索了16个典型西部企业从小到大、由弱到强的发展历程，并将研究成果开发为具有一定理论普适性并与西部特殊性相结合的管理案例。

这些案例涉及能源化工、装备制造、金融、食品加工等多个行业，涵盖了企业家精神、企业战略管理、人力资源管理、品牌与营销、财务管理、谈判与沟通、经营管理等七个方面，对于分析和研究西部企业的持续发展有着重要的理论与实践意义。

作者简介

张红芳，西北大学经济管理学院院长助理，经济学博士：副教授；担任经济管理学院西部案例研究中心主任、经济管理学院高级管理培训中心主任。
主要研究方向为人力资源管理与组织管理，曾赴奥地利格拉茨大学经济学研究所从事博士后研究。

齐捧虎，西北大学经济管理学院院长助理，经济学博士，教授；担任中国宏观经济教育管理研究会理事、中国企业管理教学研究会理事、陕西省城市文化经济研究会副会长、西北大学教育经济研究所副所长。
主要研究方向为战略管理领域中的企业核心能力和企业竞争优势。

书籍目录

第一篇 企业家精神案例背景知识提示

蒋智广：由乡镇企业家向与世界500强合资企业企业家的转变

李登芳：西部女性企业家的典范

第二篇 企业战略管理案例背景知识提示

北元化工：民营能源化工企业借势发展模式研究

陕鼓集团“两个转变”的经营战略

德隆：一个金融神话的兴亡

第三篇 人力资源管理案例背景知识提示

北元化工集团：变革与转型中的人力资源配置问题

SG集团：战略转型中的人力资源TOP模型

第四篇 品牌营销案例背景知识提示

SG集团品牌建设

MT企业IPO媒体投放策略

宁夏红：西部民营企业战略营销模式探讨

第五篇 财务管理案例背景知识提示

西安GS有限责任公司报表解读与管理诊断

第六篇 谈判与沟通案例背景知识提示

ACME - BOLT合资企业谈判

第七篇 经营管理案例背景知识提示

领导力、执行力和精细化：华商传媒集团的竞争之道

南梁矿业有限公司精益化管理

西开有限：改制后的困境与突破

K公司王总的困惑

章节摘录

(二) “激励员工, 家园文化” 人是企业中最能动的因素, 好的用人机制可以催人奋进、激发潜能, 为企业的持续发展不断注入活力。

李登芳深谙用人之道和激励之道, 以男性企业家的魄力和女性企业家的细心独创了石嘴山银行博爱的“家园文化”。

李登芳认为员工是企业发展的最坚实的基础, 强大的团队凝聚力是石嘴山银行企业精神的精髓。

一方面, 李登芳大刀阔斧地改革企业人事制度。

自1998年起, 李登芳从用人制度改革入手, 不断创新, 逐步建立了石嘴山城市信用社独特的激励约束机制。

一是实行全员的双聘制和末位淘汰制, 即部门领导聘员工, 员工自由选择领导, 打破原有的用人模式, 优化了人力资源的组合, 未被聘任的员工进行待岗反思, 认识不足、接受培训、通过考试后重新安排上岗, 这一制度的实施提高了员工的合作和学习意识。

二是实行绩效挂钩和责任追究制度, 拉开收入差距, 实行责任终身制, 增强了员工的竞争意识、责任意识和安全意识。

三是制定了职位序列制度, 将岗位分为营销、科技、管理等序列, 并划分不同层级, 为员工的职业生涯指明了方向。

四是将员工的学习成长和绩效挂钩, 鼓励员工主动提升综合素质。

五是每年根据金融发展的最新特点和企业发展的需要安排定量的内训和外训时间, 保证员工素质和企业发展的同步。

另一方面, 李登芳以女人的敏感营造了“企业是员工之家”的家庭氛围。

经过多年的摸索, 在员工激励方面形成了自己的特色。

第一, 建立了短、中、长期的员工成长机制。

短期是绩效; 中期是期权奖励, 期奖兼顾, 只要员工每年绩效评定合格, 每三年可获得10万元奖金; 长期是分红。

以此方式将员工与企业的利益联系起来。

第二, 针对员工的特点, 建立员工职业生涯规划。

如营销方面的员工可提升为客户经理; 研究业务型的员工可提升为柜台经理; 会计可提升为会计主管等。

第三, 给每个年龄段的员工都安排合适的岗位。

年龄较大的员工由于办事方式比较老到, 客户关系比较融洽, 可以安排其做大客户经理。

第四, 关心员工家人的成长。

让员工家属感受到企业对员工的关怀, 让家属支持员工的工作。

……

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>